

摒弃工厂思维 富士康投资买塑网再攻电商

富士康在转型之路上走得坚决。3月底，富士康先后完成两大业务布局：投资 B2B 垂直电商买塑网上线；35 亿美元控股收购夏普。

“买塑网是富士康科技集团向‘工+技+e 贸’战略转型的试点，首次采用体制外投资参股、独立运作的模式，既不被集团利益牵绊，又能把富士康资源整合进来。”买塑网总裁 CEO 倪卫锋说。

在创办买塑网之前，倪卫锋在富士康集团中央采购部有 15 年塑料采购经历。与之前富士康旗下建立的多个电商平台不同，买塑网在获得富士康科技集团的产业资源的同时，还联合了中科招商集团的资本投资。

在倪卫锋看来，富士康的转型之路正在由前几年的业务延伸与布局阶段上升到了体制突破、文化重构的破局阶段。

买塑网试点

据倪卫锋在买塑网上线推荐会介绍，买塑网第三方塑料交易电商平台，由富士康集团发起并投资设立。

为了让买塑网脱离富士康管理体系，专门成立了深圳市小河电子商务有限公司，注册于 2015 年 9 月。由富士康集团中央采购处负责塑料产品的倪卫锋出任买塑网 CEO，但倪卫峰从富士康带来的团队在买塑网的核心团队中只占到约一半的数量。

其余的核心成员皆来自首轮投资方中科招商。2015 年，曾担任腾讯即时通信部总经理、腾讯 QQ 云计算总负责人的纪顺友离开腾讯，在中科招商董事长单祥双的支持下创办了中科乐创，中科乐创全面参与买塑网项目，纪顺友出任买塑网董事长。

“中科乐创此次选择小河电商，投资买塑网，我不仅抽调了骨干员工深度参与，更把自己也全部押上，直接出任项目公司董事长。”纪顺友表示，“中科乐创在项目中将同时提供人力资源和资本，致力于扮演好传统企业‘互联网+’的那个加号。”

3 月，继富士康 35 亿美元收购夏普之后，紧接着又投资了 B2B 垂直电商买塑网，可见富士康在转型之路上走得决然。买塑网为第三方塑料交易电商平台，由富士康集团发起并投资设立。买塑网是富士康集团向“工+技+e 贸”战略转型的试点，首次采用体制外投资参股、独立运作的模式。



目前，买塑网拥有 80 多位交易员，130 多处线下网点，支持 500 多种塑料牌号，覆盖终端客户 3000 余，拥有包括广州中储、广州建发、中化塑料等 18 家优质供应商。

按照规划，买塑网将通过互联网的高效运作，整合行业优质资源，聚合大量互联网管理、研发、运营人才，买塑网为上游供应商提供稳定的销售渠道与平台，为下游采购方进行快速精准的货源匹配，同时提供金融、物流、工程等配套服务，共同打造一个专业、安全、高效、开放、公正的第三方塑料交易服务平台。

倪卫锋认为，塑料行业是典型传统行业，



如果说其交易量以万、亿为计算单位的话，其净利润只能以十、百为计算单位，可见其利润之薄，关键痛点在于供需信息不对称，产品同质化严重，渠道层层分级代理，供应链过长，效率低下。

“我们拥有全球制造业龙头企业的战略支持，同时，我们创建以塑料交易服务为核心的塑料加工制造服务生态，能够为塑料产业链上的商家提供价值增值。”倪卫锋说。

打破工厂思维

作为典型传统制造企业，代工之王富士康遭遇前所未有的困境。2009 年以来，富士康多次构想转型路径，提出了加工+技术+电商贸易产业链延伸之路，以期突破代工厂所面临的人力成本攀升；被苹果等品牌厂家捆绑太深，利润微薄等不利局面。

此后，富士康开始有意识地进行互联网化的转型——移动互联网、大数据、云计算等互

联网领域分别试水。先后推出飞虎乐购和富连网电商平台，在飞虎乐购沦为富士康内部员工的折扣平台后，富连网成为富士康倾力打造的全功能 B2C 平台，计划三年赶超京东。

富连网系富士康全资打造，除了主营的电商业务之外，其最大的优势在于继承了富士康的 DNA，在生产技术、物流、供应链、甚至品牌皆沿袭富士康。

而这是一把双刃剑。据某机构投资者分析认为，为什么飞虎乐购、富连网占据富士康这么强大背景和资源优势，却至今默默无闻？主要是这些转型之举在富士康体系内，继承太多富士康特点，缺乏互联网思维。

富士康秉承的是“工厂思维”，按照“成本+利润”来定位产品，公司运营着眼点是“产品+订单”，主要的竞争手段是“价格+信息”。

“工厂思维是一种定向思维，更多的着眼点是在产品能不能生产出来、价格能不能控制下来，使得企业更容易注重短期收益，而忽视长远利益。”该投资人士分析说，“而反观电商，

直接面对用户，着眼点不是我卖什么、而是用户需要什么样的商品、需要什么样的价格、需要什么样的服务。也就是说电商思维本质上还是互联网的思维模式，这与工厂思维是背道而驰的。”

因此，如果用工厂思维做电商，结果可想而知。倪卫锋表示，在富士康转型过程中，“买塑网”因势而生，融合了“传统企业+产业资本+独立团队”模式，在体制上已经实现了突破。在文化方面，来自中科乐创的管理团队将带来互联网思维和互联网运作模式，平台产品研发也充分考虑用户体验，并有效连接线下服务链。

富士康科技副总裁杨明陆表示，品牌和销售是“微笑曲线”的两个制高点，富士康将分别从这两端发力，未来不仅建立独立的电商品牌，同时在富士康的电商平台上大力销售富士康的产品品牌。比如自创的“富可视”，以及刚刚完成收购的“夏普”。用自己的平台销售品牌商产品，并拓展代理业务，积极向“e 贸”拓展。（王志灵）



麦当劳中国宣布将在中国市场引入战略投资者

3 月 31 日下午，麦当劳中国宣布将在中国市场引入战略投资者。

麦当劳中国发言人对记者表示，目前没有更多具体的关于投资形式的信息，潜在的方式可能包括特许经营、合资公司、出让部分股权等。目前这一消息更多是在向市场宣布麦当劳希望引入中国区的合作伙伴。

麦当劳全球总裁和首席执行官史蒂夫·伊斯特布鲁克称，公司坚持在中国内地长期发展的目标，今年仍将继续开设约 250 家新餐厅，引入战略投资者能够提升决策效率、提高市场渗透力，为顾客提供更好的就餐体验。

麦当劳中国首席执行官张家茵同时表示，这有利于公司快速做出适合本地化的决策，以满足顾客和业务要求。同时对于潜在的战略投资者，麦当劳称对方“必须高度诚信、财务稳健，深入了解中国市场，并具备独特业务模式和竞争优势，以利于推动麦当劳在中国快速发展”。

麦当劳目前在中国市场有超过 2200 家门店，公司希望该市场未来特许经营比例超过 30%。去年，麦当劳中国市场的销售增长为 4%，在今年 1 月的一次媒体沟通会上，张家茵称这是因为推出的超值充电饱套餐带来了非常可观的业绩增长，而外卖和早餐业务也贡

献了不错的销售业绩。

去年，麦当劳中国市场最重要的一项变革计划则是“我创我味来（CYT, Create Your Taste）”，通过门口的触摸点餐屏或者手机扫二维码的方式，消费者可以设计符合自己需求的汉堡——包括面包、芝士、酱料、蔬菜和各种类似培根、鸡蛋的辅助食材。“我创我味来”最早在 2014 年末在北美市场推出，2015 年 6 月被引进上海，今年 1 月登陆北京市场，目前整个中国已经有 36 家 CYT 门店。麦当劳称该计划不会受引入战略投资者的影响。

除了中国内地市场，麦当劳还将在中国香港和韩国市场引进战略投资者。

这三个市场属于麦当劳的高增长市场，即发展速度较快，有较高特许经营潜力的市场。未来五年，这三个市场预计将新开超过 1500 家餐厅。

麦当劳此前已宣布在中国台湾和日本市场引进战略投资者。为达到特许经营餐厅比例 95% 的目标，去年开始，麦当劳一直对全球各市场的所有权结构进行评估，旨在减少直营餐厅的数量，让更多餐厅由当地的被特许人持有和管理。此次在亚洲市场引进战略投资者也是基于该目标。（袁园）

雄韬股份与科华恒盛达成战略合作

近日，雄韬股份发布公告称，公司与厦门科华恒盛股份有限公司签署了《战略合作协议》。双方为建立战略合作伙伴关系，务实推动合作事项，特签订本战略合作协议。

根据合作协议，双方充分发挥各自在电池、储能变流器领域的技术研究、设备研发与制造等方面的优势，共享各自在国际、国内市场上的

品牌和渠道影响力，相互支持、互为依托，以互惠的价格、优质的产品和服务，共同开拓储能、微网领域的市场，实现互利共赢、共同发展，用创新和实力协同打造行业领头羊。

雄韬股份称，公司致力于拓展储能、微网市场的蓄电池业务，公司的铅碳电池产品在储能、微网市场得到了广泛应用。此次战略合

作协议签署后，公司与厦门科华恒盛股份有限公司结为战略合作伙伴关系，发挥各自在电池、储能变流器领域的技术研究、设备研发与制造等方面的优势，进一步开拓储能、微网领域的市场，有利于提升公司新能源储能、微网市场的蓄电池业务发展，符合公司的发展战略和长远规划。（赵一薰）

万峰“施政纲领”：招兵、攻城、重价值

1996 年获批成立的新华保险，在迎来 20 周岁生日之际，为市场交上了一份新的成绩单。

3 月 30 日，腾讯财经在新华保险 2015 年业绩发布会上获悉，新华保险 2015 年寿险业务收入 1118.59 亿元，同比增长 1.8%；总投资收益 456.03 亿元，同比增长 41.1%；总投资收益率为 7.5%，较上年提升 1.7 个百分点。

同样引人注目的，是新华保险新任董事长万峰。在业绩发布会召开前夕，保监会刚刚下发了万峰担任新华保险董事长任职资格的批复文件。拥有 34 年寿险从业经验的老将万峰，于 2014 年离开中国人寿之后，加入新华保险担任总裁，被业内认为其带动了新华保险在寿险业务上的转型。

在这位新华保险新任掌门人首秀上，万峰阐述了他今后的“施政纲领”，包括发展营销员队伍、注重城区市场、以寿险业务为核心，以及以保障型产品为主。总结起来即：“招兵”、“攻城”、“重价值”。

营销员队伍猛增 47.6% 将注重城区市场

“实践已经证明，没有自己掌控的渠道，业务发展是被动的。”万峰在业绩发布会现场说道。

新华保险 2015 年年报显示，其在 2015 年实现寿险业务收入 1118.59 亿元，同比增长 1.8%。值得注意的是，在寿险业务收入中，来自个险渠道（即保险营销员渠道）的保费收入

达到 513.54 亿元，对保费贡献占比为 45.9%。保费的增长源自于营销员队伍的增长。新华保险年报显示，截至 2015 年底，保险营销员渠道总人力达到 25.9 万人，较上年猛增 47.6%。营销员渠道月均有效人力 9.4 万人，同比增长 26.2%；月均绩优人力 4.6 万人，同比增长 38.9%；月均有效人力人均产能超过 1 万，同比提升 11.4%。

万峰在发布会上明确表示，新华保险今后将“以个险为核心渠道”，但并非单纯地增加人力，而是注重人均产能和绩优率。

实际上，从保险行业来看，加大保险营销员队伍建设、发力个险渠道，正成为大型寿险企业追逐的趋势，这与中小险企依赖银渠道产生了鲜明的对比。

此前，中国人寿总裁林岱仁曾经告诉腾讯财经，国寿自 2014 年起即开始大举“招兵买马”，至 2015 年末达到 97.9 万人，同比 31.7%；太保、平安营销员队伍亦达到新高，同比提升分别为 40.1%和 36.9%。

在发展营销员队伍、注重个险渠道的同时，在万峰构想中，城区将成为新华保险的业务重点。万峰表示，随着新一轮的城镇化释放出红利，今后将业务集中在城区市场，特别是经济发达的城区，将为新华保险带来新的业务增长点。

回归保险本原优化业务结构

拥有 34 年寿险从业经验的老将万峰，近年来在公开场合的讲话中，一直坚持寿险

公司应该回归保险本原，即注重基本保障，而非销量大但退保率也高居不下的理财产品。

在万峰的支持下，新华保险在过去的一年中以“回归保险本原”为导向，持续优化业务结构和产品结构。

这一努力已经在数据上凸显出来。2015 年，新华保险传统型保险和健康险业务收入分别增加了 41.1%和 47.8%。个险代理人和服务经营渠道十年期及以上保费分别同比增长 44%和 67%，占两渠道新单期交保费比例达到 89%和 80%。

万峰在业绩发布会上表示，将持续推动新华保险业务结构优化设置，发展期交业务，特别是十年期及以上业务，以及持续提升保障型产品占比。

不过，转型之路并不平坦。2016 年前两月数据显示，在人身险规模保费同比大增的背景下，作为“老七家”之一的新华保险同比却下降了 19.87%，跌出人身险前十行列。华夏人寿、富德生命人寿、安邦人寿以及和谐健康险等险企规模保费则迅猛增长 1-6 倍。

万峰在发布会上回应称，新华保险在 2016 年开年两月中，趸交保费出现负增长，但是期交保费实现了大幅增长，且“期交保费和保障型产品的增长幅度在 50%以上”。他认为这正是新华保险优化业务结构的具体体现。“新华保险排名跌出前几并不重要，最重要的是要在这两年实现转型发展，加大转型调整力度。”他说道。（腾讯财经）

便民服务

●青白江区人和乡金星村村民女方喻远蓉身份证号码 510113199310076843 男方杨建东身份证号码 513902198704275573 遗失成都市符合法律法规生育通知单印刷号 20140054487 发证机关成都市青白江区人口和计划生育局发证日期 2015 年 04 月 13 日作废
●罗亿、熊雪龙遗失成都银传投资有限公司开具的天香项目住房 7-2-701 收据 1 张，票号：0004861，金额：283000 元，由此产生的后果本人自行承担！
●苏晓华位于金牛区育仁北路 123 号 2 栋 1 单元 33 楼 3302 号国土证号为金国用(2013)字第 28084 号，国土证遗失。

独家代理机构：成都天下盛城文化传媒有限公司

QQ:2581962219 收费标准：40 元/行/天(13 字 1 行)
●成都鑫鑫达货物运输有限公司在中国建设银行股份有限公司成都温江支行的开户许可证(核准号:J6510058297601,账号:51001837108051541401)遗失作废。
●成都定豪贸易有限公司(注册号 51013200004474)经股东会决议，拟向公司登记机关申请注销，请债权人于本公告发布之日起 45 日内向公司清算组申报债权债务，逾期将按相关规定处理。特此公告。
●新都区盛宇堂药房房地税税务登记证正本(税号:320925197710273170)遗失作废。
●成都市新津新农业市政建设有限公司(注册号:510132000048589)经股东会决议，拟向公司登记机关申请注销，请债权人于本公告发布之日起 45 日内向本公司申报债权债务。特此公告。
●本人明珠购保利百合都负一层车位 303 号，2013 年 6 月 29 日 20000 元收据号 0128787，2013 年 7 月 2 日 80000 元收据号 0128799 收据遗失，特此登报挂失。

广告热线 028-65861988

●车晓燕：洲际银海湾 5 幢 2 单元 9 层 2 号，成都洲际置业有限公司房款收据：2012 年 10 月 11 日房款号：006234 金额：30000.00 元(大写：叁万元整)；2012 年 10 月 28 日编号 006391 金额：324984.00 元(大写：叁拾贰万肆仟玖佰捌拾肆元整)；2013 年 2 月 6 日编号：008321 金额：200000.00 元(大写：贰拾万元整)；2013 年 3 月 19 日编号：009327 金额：154983.00 元(大写：壹拾伍万肆仟玖佰捌拾叁元整)四张收据遗失
●遗失声明：四川省简阳市地方税务局 2016 年 10 月 8 日颁发给简阳市新市镇好运来食品厂，地税税务登记证副本(川国税字 511027720120085000 号)四川省简阳市国家税务局颁发的简阳市新市镇好运来食品厂国税税务登记证副本(川国税字 511027720120085 号)遗失作废
●汽车被盗
车主：蒋金花，临牌川 A43966，琥珀橙色雪佛兰赛欧三厢轿车，发动机号：153243063，车架号：LSGHD5284FD327630，于 2016 年 1 月 13 日 6 点许发现在成都市金花镇金兴北路 117 号路边被盗，特此声明。联系人：蒋金花，电话 13980543542

律师提示

本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。
●郭川、袁娟不慎遗失四川三友房地产开发有限公司 2012 年 7 月 7 日开具的购买位于成华区赤虎桥南街 1 号 3 栋 2 单元 10 楼 5 号购房收据(收据号：0807759，金额：398033 元)，特此声明作废。
●陈婷身份证(号码：510106198109113229)于 2016 年 3 月遗失
●成都市龙泉驿区大面街道办事处不慎将成都富桥投资股份有限公司 2016 年 1 月 5 日出具的通用手工发票的第一联发票联，发票代码：251011251022，发票号码：01910041，金额：48800 元遗失，特此声明。
●刘平国税地税正副本 511027197408132836 金牛区税务出证期 2012 年 6 月 11 遗失作废